

Accounting News

Aktuelles zur Rechnungslegung nach HGB und IFRS

Juli/August 2016

Die Lageberichterstattung deutscher Unternehmen wird zunehmend von internationalen Entwicklungen beeinflusst. Das unterstreicht auch das Topthema dieser Ausgabe der Accounting News: Die ESMA-Leitlinien zu alternativen Leistungskennzahlen, die auch die Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung e. V. künftig im Rahmen ihrer Verfahren berücksichtigen wird, stehen in engem Zusammenhang mit den entsprechenden Vorgaben des DRS 20 zur Lageberichterstattung.

Daneben werfen wir ein Schlaglicht auf die Kerninhalte des kürzlich veröffentlichten IDW S 13, einem berufsständischen Standard zu Besonderheiten bei der Unternehmensbewertung zur Bestimmung von Ansprüchen im Familien- und Erbrecht.

Darüber hinaus berichten wir über Aktuelles vom IASB. Mit den kürzlich veröffentlichten Änderungen an IFRS 2 *Anteilsbasierte Vergütungen* werden Regelungen zu drei abgrenzbaren Bereichen, in denen mangels konkreter Vorgaben *diversity in practice* aufgetreten war, implementiert. Weiterhin betreffen Änderungsvorschläge an IFRS 3 und 11 insbesondere die Definition des Geschäftsbetriebs (*business*). Sie nehmen eine Schlüsselrolle bei der Anwendung der Grundsätze für Unternehmenszusammenschlüsse und damit bei der Möglichkeit der Goodwill-Bilanzierung ein.

Wir wollen unseren Beitrag dazu leisten, dass Sie ein wenig genießen und entspannen können. Deshalb erscheint die nächste Ausgabe der Accounting News erst im September.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre!



Ihre
Hanne Böckem
Partnerin, Department of Professional Practice

Inhalt

1 Topthema	2
ESMA-Leitlinien zu alternativen Leistungskennzahlen – Verhältnis zu DRS 20	
2 HGB-Rechnungslegung	4
Verabschiedung IDW S 13 <i>Besonderheiten bei der Unternehmensbewertung zur Bestimmung von Ansprüchen im Familien- und Erbrecht</i>	
3 IFRS-Rechnungslegung	6
Änderungen an IFRS 2 <i>Anteilsbasierte Vergütungen</i> – Klassifizierung und Bewertung	6
Das IASB veröffentlicht Änderungsentwurf zu IFRS 3 und IFRS 11	11
4 Veranstaltungen	13
5 Veröffentlichungen	14
6 Ansprechpartner	16

ESMA-Leitlinien zu alternativen Leistungskennzahlen – Verhältnis zu DRS 20

Unternehmen greifen in ihrer Regel- und Ad-hoc-Finanzberichterstattung gerne auf alternative Leistungskennzahlen zurück. Die europäische Finanzmarktaufsichtsbehörde ESMA – in Deutschland vertreten durch die BaFin und die DPR – wird nunmehr verstärkt auf die missbräuchliche Anwendung solcher Kennzahlen achten.

Die DPR (Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung e. V.) hat in ihrem Tätigkeitsbericht 2015 vom 28. Januar 2016 angekündigt, dass sie die von der ESMA (European Securities and Markets Authority) erlassenen Leitlinien zu alternativen Leistungskennzahlen in ihren Prüfungen der Rechnungslegung berücksichtigen wird.

Über diese Leitlinien, die am 30. Juni 2015 verabschiedet und im Oktober 2015 veröffentlicht wurden, haben wir in den [Accounting News Juli/August 2015](#) bereits kurz berichtet. Hier soll nun insbesondere auf die Wechselwirkungen mit DRS 20 *Konzernlagebericht* eingegangen werden.

Betroffene Unternehmen und Veröffentlichungen

Von den ESMA-Leitlinien betroffen sind im Wesentlichen alle Regel-Finanzberichterstattungen, Prospekte und Ad-hoc-Mitteilungen kapitalmarktorientierter Unternehmen, die nach dem 3. Juli 2016 veröffentlicht werden. Allerdings sind Abschlüsse (Konzernabschlüsse, Jahresabschlüsse, Zwischenabschlüsse) davon ausgenommen, sodass die ESMA-Leitlinien im Wesentlichen für (Zwischen-) Lageberichte bedeutsam werden.

Definition von APMs

Alternative Leistungskennzahlen (kurz „APMs“ für *alternative performance measures*) werden gemäß Tz. 17 definiert als „Finanzkennzahlen der vergangenen oder zukünftigen finanziellen Leistung, Finanzlage oder Cashflows. Ausgenommen sind

Finanzkennzahlen, die im einschlägigen Rechnungslegungsrahmen definiert oder ausgeführt sind.“ Beispiele für APMs sind somit EBIT (Earnings Before Interest & Taxes), EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization), Free Cash Flow oder ROCE (Return on Capital Employed). Aber auch und insbesondere um Sondereinflüsse bereinigte Kennzahlen, wie ein „bereinigtes EBIT“, „bereinigtes EBITDA“ etc. fallen unter die Definition der APMs und damit in den Anwendungsbereich der ESMA-Leitlinien.

Ziel der ESMA-Leitlinien und anzuwendende Prinzipien

Ziel der ESMA-Leitlinien ist es, die Vergleichbarkeit, Verlässlichkeit und Verständlichkeit von APMs zu erhöhen (Tz. 6).

Nach den ESMA-Leitlinien sollen insbesondere folgende Prinzipien beachtet werden:

- Klare und verständliche Definition der verwandten APMs (Tz. 21)
- Angabe der für die Ermittlung wesentlichen Annahmen (Tz. 20)
- Keine fälschliche Kennzeichnung von Positionen als „einmalig“, „selten“ oder „außerordentlich“, wenn sie auch in Zukunft vorkommen können/werden. Als Beispiele werden Umstrukturierungskosten oder Wertminde rungsaufwendungen genannt
- Überleitungsrechnungen auf Angaben im Abschluss, sofern möglich (Tz. 26–32)
- Angaben von Vorjahresvergleichswerten (Tz. 37)

- Konsistente Ermittlung der Kennzahl im Zeitablauf (Tz. 41)
- Konsistente Verwendung der Kennzahl im Zeitablauf, ansonsten Angabe von Gründen (Tz. 42–43).

Grundsätzliche Deckungsgleichheit mit bestehenden Anforderungen

Grundsätzlich kann festgestellt werden, dass die in den ESMA-Leitlinien formulierten Prinzipien nicht nur sinnvoll erscheinen, sondern auch durch die in Deutschland bereits etablierten und detaillierten Regelungen zur Lageberichterstattung des DRS 20 *Konzernlagebericht* weitestgehend abgedeckt sind. Nach DRS 20 ist beispielsweise die Berechnung der verwendeten Steuerungsgrößen darzustellen (Tz. K45) und es sind Überleitungsrechnungen auf die Zahlen des Konzernabschlusses gefordert (Tz. 104). Zudem sind die nachfolgenden Grundsätze zu beachten:

- Grundsatz der Verlässlichkeit, Nachvollziehbarkeit und Ausgewogenheit (Tz. 17–19)
- Grundsatz der Stetigkeit (Tz. 26)
- Grundsatz der Nachvollziehbarkeit mit Überleitungsrechnungen (Tz. 29).

Die folgenden Bereiche sind jedoch näher zu analysieren:

Bereinigungen

Wie oben beschrieben dürfen Positionen nach den ESMA-Leitlinien nicht mit irreführenden (*misleading*) Attributen bezeichnet werden. Insbesondere sollen sie nicht fälschlicherweise als „einmalig“,

„selten“ oder „außerordentlich“ bezeichnet werden. Diese Anforderung ergibt sich im DRS 20 implizit aus dem Grundsatz der Verlässlichkeit und Ausgewogenheit, nach dem die Informationen zutreffend und nachvollziehbar sein müssen.

Während die ESMA-Leitlinien die Bereinigungen jährlich wiederkehrender Aufwendungen nicht verbieten, sofern die Bereinigungen auch für die interne Steuerung verwendet werden, fordern die ESMA-Leitlinien eine klare Bezeichnung der Bereinigung. Das bedeutet zum Beispiel, dass Aufwendungen, die zwar wiederkehrend sind oder sein können, aber vielleicht nicht *jährlich* wiederkehrend sind, nicht als „nicht wiederkehrend“ oder gar als „einmalig“ bezeichnet werden dürfen. Damit dürften im Regelfall Aufwendungen aus Restrukturierungen, Altersteilzeitvereinbarungen, Abfindungen, Goodwill-Impairment etc. nicht als „nicht wiederkehrend“ bezeichnet werden.

In der Praxis sind dabei die folgenden Aspekte und Interdependenzen mit DRS 20 zu beachten:

Interne Verwendung bereinigter Leistungskennzahlen

Verwendet das Unternehmen bereinigte Leistungskennzahlen als bedeutsamste Leistungsindikatoren auch zur internen Konzernsteuerung, dann sind diese gemäß DRS 20, Tz. 101–104 verpflichtend in die Analyse der VFE-Lage einzubeziehen und die vorgenommenen Bereinigungen an geeigneter Stelle zu beschreiben. Dabei ist verstärkt darauf zu achten, dass die Bezeichnungen für die Bereinigungen im oben genannten Sinne nicht irreführend sind.

Angabe von „Sondereffekten“ nach DRS 20, Tz. 66

Gemäß DRS 20, Tz. 66 sind die Auswirkungen ungewöhnlicher oder nicht jährlich wiederkehrender Ereignisse auf die Ertragslage zu quantifizieren. Bei der Beschreibung

dieser Posten ist nunmehr ebenfalls verstärkt darauf zu achten, dass die gewählte Bezeichnung nicht irreführend im oben genannten Sinne ist.

Prognosen

Die im Wirtschaftsbericht verwendeten APMs sind sowohl nach DRS 20 als auch nach den ESMA-Leitlinien auf die Größen des Abschlusses überzuleiten.

Dies gilt gleichwohl nicht für prognostische Informationen, die grundsätzlich nicht auf (historische) Abschlussposten übergeleitet werden können. Gemäß ESMA-Leitlinie (Tz. 32) ist hier lediglich zu erklären, dass die Prognose konsistent mit den im Abschluss angewandten Rechnungslegungsgrundsätzen geschätzt wurde. Dies lässt sich nach DRS 20 auch aus der Anforderung, die wesentlichen Annahmen für die Prognosen anzugeben (Tz. 120), ableiten. Die Konsistenzforderung der ESMA-Leitlinien (Tz. 32) korrespondiert schließlich mit der Anforderung des DRS 20, Tz. 120, dass diese Annahmen mit den Prämissen des Konzernabschlusses im Einklang stehen müssen.

Verwendet ein Unternehmen eine *bereinigte* Leistungskennzahl als bedeutsamsten Leistungsindikator, dann ist diese bereinigte Leistungskennzahl auch zu prognostizieren (DRS 20 Tz. 126). In diesem Kontext ist die ESMA-Leitlinie Tz. 32 unseres Erachtens so zu verstehen, dass erklärt werden muss, dass die Prognose (beispielsweise) „in Übereinstimmung mit den im Abschluss angewandten Rechnungslegungsgrundsätzen *und den im Lagebericht an anderer Stelle beschriebenen Bereinigungen* vorgenommen wurde“.

Ausblick

In Deutschland sind die Anforderungen aus den ESMA-Leitlinien weitestgehend durch die Grundsätze der Lageberichterstattung in DRS 20 und deren spezifischen Anforderungen abgedeckt.

Besonderheiten ergeben sich zum einen bei der Kennzeichnung von Bereinigungen von Leistungskennzahlen und der Darstellung ungewöhnlicher Effekte in der Ertragslage. Bereinigungen sind weiterhin zulässig und sogar geboten, wenn diese intern auch zur Steuerung verwendet werden. Bei der Beschreibung der Bereinigungen und der Quantifizierung ungewöhnlicher oder nicht jährlich wiederkehrender Effekte ist darauf zu achten, dass die verwendeten Begriffe nicht irreführend sind. Begriffe wie „selten“, „außerordentlich“, „nicht wiederkehrend“ oder „einmalig“ sind besonders kritisch zu würdigen.

Zum anderen ist bei Prognosen zu berücksichtigen, dass eine Erklärung über die konsistente Ermittlung des Leistungsindikators abgegeben wird.

Da die DPR bereits angekündigt hat, die Beachtung der ESMA-Leitlinien im Rahmen ihrer Prüfungen zu berücksichtigen, ist den skizzierten Fragestellungen besondere Aufmerksamkeit zu widmen.

KURZ GEFASST

Kapitalmarktorientierte Unternehmen müssen in ihrer Regelfinanzberichterstattung, in Ad-hoc-Mitteilungen und/oder in Prospekten, die am oder nach dem 3. Juli 2016 veröffentlicht werden, die ESMA-Leitlinien für APMs beachten.

Die ESMA-Leitlinien gelten explizit nicht für die Abschlüsse in der Regelfinanzberichterstattung. Hauptanwendungsgebiet ist damit der (Konzern-)Lagebericht. Die DPR hat angekündigt, die Beachtung der ESMA-Leitlinien im Rahmen ihrer Prüfungen zu berücksichtigen.

Verabschiedung IDW S 13 *Besonderheiten bei der Unternehmensbewertung zur Bestimmung von Ansprüchen im Familien- und Erbrecht*

Objektivierte Unternehmenswerte werden für eine Vielzahl unterschiedlicher Bewertungsanlässe, beispielsweise Unternehmenswerbe, Auseinandersetzungen zwischen Gesellschaftern, Ermittlung von Ausgleichszahlungen etc. benötigt. Die allgemeinen Regelungen zur Unternehmensbewertung durch den Wirtschaftsprüfer sind dabei in IDW S 1 *Grundsätze zur Durchführung von Unternehmensbewertungen* festgelegt. In Abhängigkeit vom jeweiligen Bewertungsanlass mag es allerdings erforderlich sein, diese allgemeinen Grundsätze genauer zu spezifizieren.

Mit der Billigung des IDW S 13 *Besonderheiten bei der Unternehmensbewertung zur Bestimmung von Ansprüchen im Familien- und Erbrecht* am 20. Juni 2016 macht das IDW einen Schritt Richtung Konkretisierung der allgemeinen Grundsätze der Unternehmensbewertung für die spezifischen Zwecke familien- und erbrechtlicher Auseinandersetzungen. Der Standard ist insoweit nicht als Ausnahme von den Regeln des IDW S 1, sondern vielmehr als Ergänzung hierzu zu verstehen.

IDW S 13 ersetzt die bisherige IDW-Stellungnahme *Zur Unternehmensbewertung im Familien- und Erbrecht* (IDW St/HFA 2/1995).

Im Folgenden werden die wesentlichen Aspekte des IDW S 13 kurz dargestellt.

Stichtagsprinzip

Unternehmensbewertungen zum Zwecke des Zugewinnausgleichs oder für erbrechtliche Auseinandersetzungen erfolgen oftmals erst Jahre nach dem Bewertungsstichtag. Dies gilt insbesondere für die Ermittlung des Zugewinnausgleichs. Diese erfordert neben der Bewertung des Endvermögens auch eine Unternehmensbewertung zum Stichtag des Anfangsvermögens. Der Stichtagsbewertung kommt dabei eine besondere Bedeutung zu, weil die Verhältnisse zu diesem Zeitpunkt und/oder die anschließende Entwicklung von den Personen

beeinflusst werden können, die sich auseinandersetzen.

Bei der nachträglichen Bewertung dürfen dementsprechend nur Erkenntnisse herangezogen werden, die bei angemessener Sorgfalt schon zum damaligen Stichtag verfügbar waren bzw. sich aus zu diesem Zeitpunkt bereits eingeleiteten Maßnahmen ergeben haben. Spätere Entwicklungen sind hingegen außen vor zu lassen. So ist es nicht zulässig, die seinerzeit gemachten Prognosen ex post auf Basis von Istwerten auf ihre Richtigkeit hin zu überprüfen.

Kalkulatorischer Unternehmerlohn

Die Ertragskraft eines Unternehmens kann davon abhängig sein, ob das bisherige Management weiterhin für das Unternehmen tätig ist oder nicht. Nach den in IDW S 1 kodifizierten Vorschriften bleiben personenbezogene Einflüsse bei der Ermittlung eines objektivierten Unternehmenswertes regelmäßig außer Acht, da davon ausgegangen werden kann, dass das Management im Unternehmen verbleibt oder gleichwertig ersetzt werden kann.

Abweichend hiervon sind bei der Bestimmung von Unternehmenswerten zum Zwecke familien- oder erbrechtlicher Auseinandersetzungen personenbezogene Faktoren angemessen zu berücksichtigen. So können die finanziellen Überschüsse eines Unternehmens in

hohem Maße dem Einsatz und Geschick des bisherigen Eigentümers geschuldet sein.

Die hieraus resultierende Ertragskraft des Unternehmens kann im Zuge der Auseinandersetzung allerdings nicht übertragen werden. Ein Unternehmenswert, der zur Bestimmung von Ansprüchen im Familien- und Erbrecht herangezogen wird, ist entsprechend um personenbezogene Erfolgsbeiträge zu bereinigen. Im Rahmen der Unternehmensbewertung ist daher ein kalkulatorischer Unternehmerlohn, der sich nach der marktüblichen Vergütung bemisst, anzusetzen.

Finanzierung von Ausgleichs- bzw. Auseinandersetzungszahlungen

Sofern die für die Erfüllung der Ausgleichs- bzw. Auseinandersetzungs- beträge notwendigen Mittel über Fremdkapital gedeckt werden, sind die hieraus resultierenden Finanzierungskosten weder bei der Ermittlung des objektivierten Unternehmenswertes noch bei der Bestimmung der jeweiligen Ansprüche abzusetzen.

Ertragsteuereffekte

Bei der Bewertung für Zwecke des Zugewinnausgleichs und für erbrechtliche Auseinandersetzungen wird die fiktive Veräußerung des Unternehmens an Dritte unterstellt. Die bei einer (fiktiven) Veräußerung anfallende persönliche Steuerlast

des Eigentümers ist von dem Unternehmenswert abzuziehen (sogenannte latente Veräußerungsgewinnsteuer).

Bei Bewertung aus Anlass eines Zugewinnausgleichs ist im Einzelfall zudem zu prüfen, ob die im Rahmen der fiktiven Veräußerung aufgedeckten stillen Reserven beim ausgleichsberechtigten Anspruchsinhaber ein zusätzliches Abschreibungspotenzial auf erhöhte Anschaffungskosten ergeben (sogenannter

abschreibungsbedingter Steuervorteil). Soweit keine anderen Anhaltpunkte vorliegen, ist ein solcher Steuervorteil in voller Höhe anzusetzen.

Fungibilitätsabschläge

Grundsätzlich ist bei der Ermittlung objektivierter Unternehmenswerte auf die Verhältnisse eines typisierten Anteilseigners abzustellen. Individuelle vertragliche Vereinbarungen werden daher grundsätzlich nicht erfasst.

Bei Unternehmensbewertungen zum Zwecke familien- oder erbrechtlicher Auseinandersetzungen kann es allerdings erforderlich sein, tatsächlich bestehende Verfügungsbeschränkungen angemessen zu berücksichtigen. Der Umstand, dass ein Anteil zwar voll genutzt werden kann, aber nur eingeschränkt verwertbar ist, kann sich im Einzelfall daher mindernd auf den Unternehmenswert auswirken.

Änderungen an IFRS 2 Anteilsbasierte Vergütungen – Klassifizierung und Bewertung

Das IASB hat am 20. Juni 2016 Änderungen an IFRS 2 *Anteilsbasierte Vergütungen* veröffentlicht. Die Änderungen betreffen drei abgrenzbare Bereiche, in denen mangels konkreter Vorgaben *diversity in practice* aufgetreten war. Die finalen Änderungen entsprechen im Wesentlichen den Vorschlägen aus dem Entwurf vom November 2014 (ED/2014/5 *Klassifizierung und Bewertung von anteilsbasierten Vergütungen*), über die wir bereits in den **Accounting News Januar 2015** berichtet haben. Die Änderungen sind grundsätzlich in Geschäftsjahren, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen, anzuwenden. Im Folgenden werden die finalen Änderungen kurz dargestellt und durch je ein Beispiel illustriert.

Berücksichtigung von Ausübungsbedingungen bei anteilsbasierten Vergütungen mit Barausgleich

IFRS 2 enthielt bisher keine Regelungen dazu, wie die unterschiedlichen Arten von Ausübungsbedingungen (*vesting conditions*) in die Bewertung der Vergütung einzubeziehen sind.

Nunmehr ist klargestellt worden, dass Dienstbedingungen und marktunabhängige Leistungsbedingungen (*service conditions and non-market performance conditions*) auf einer *more-likely-than-not*-Basis im Mengengerüst zu berücksichtigen sind, während Marktbedingungen und Nicht-Ausübungsbedingungen (*market conditions and non-vesting conditions*) bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes der Verpflichtung zu berücksichtigen sind (sogenannter „*mixed approach*“).

Bislang wurde es auch als zulässig erachtet, sämtliche Bedingungen im beizulegenden Zeitwert der Verpflichtung abzubilden (sogenannter „*full fair value approach*“, siehe Wahlrecht in KPMG Insights into IFRS, 12 Edition, 4.5.930.50).

Der wesentliche Unterschied zwischen beiden Methoden liegt also darin, dass die Vergütung beim (nunmehr verpflichtenden) *mixed approach* so lange nicht erfasst wird, wie es nicht wahrscheinlich ist, dass die Dienstbedingungen und, sofern

vorhanden, die marktunabhängigen Leistungsbedingungen am Ende der *vesting period* erfüllt sein werden.

Diese Vorgehensweise entspricht insofern der bei anteilsbasierten Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente. Während für letztere jedoch nur die Dienstbedingungen und marktunabhängigen Leistungsbedingungen zu jedem Bewertungstichtag neu zu beurteilen sind, sind für anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich – nach wie vor – sämtliche Bedingungen zu jedem Bewertungstichtag neu zu beurteilen.

Siehe Beispiel 1.

Klassifizierung von anteilsbasierten Vergütungen, die einen Nettoausgleich vorsehen

In einigen Ländern (wie zum Beispiel in Deutschland) sind Unternehmen dazu verpflichtet, Lohnsteuern des Mitarbeiters, die im Zusammenhang mit anteilsbasierten Vergütungen entstehen, einzubehalten und an die Finanzbehörden abzuführen.

Manche Vereinbarungen über anteilsbasierte Vergütungen erlauben dem oder verpflichten das Unternehmen, einen Teil der Anteile, die dem Mitarbeiter zugesagt werden, zurückzubehalten, um damit die Steuerzahlungen im Namen des Mitarbeiters vorzunehmen. Bei solchen

Vereinbarungen (Vereinbarung mit Nettoausgleich) trat regelmäßig die Fragestellung auf, ob dieser zurückbehaltene Teil (für den das Unternehmen eine Zahlung an die Finanzbehörden leistet), als anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich zu klassifizieren ist.

Nunmehr wird klargestellt, dass Vereinbarungen mit Nettoausgleich insgesamt als anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente zu klassifizieren sind, sofern die Transaktion auch ohne den Nettoausgleich als solche klassifiziert werden würde. Die Zahlung an die Finanzbehörden hat also keine Auswirkung auf die Klassifizierung.

Die zurückbehalteten Anteile werden dabei so bilanziert, als wären sie im ersten Schritt vollständig an den Mitarbeiter ausgegeben und im zweiten Schritt zum beizulegenden Zeitwert zurückerworben worden.

Siehe Beispiel 2.

Bilanzierung einer Modifikation mit Wechsel der Klassifizierung der Vergütung von „mit Barausgleich“ in „mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente“

In IFRS 2 finden sich bisher keine Regelungen dazu, wie Änderungen der Bedingungen zu behandeln sind, durch die ein Wechsel der Klassifi-

zierung von einer anteilsbasierten Vergütung „mit Barausgleich“ in eine Vergütung „mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente“ erfolgt.

Nunmehr ist klargestellt, dass am Tag der Änderung

- eine Eigenkapitalerhöhung mit dem – zeitanteilig erdienten – beizulegenden Zeitwert der Gewährung zu diesem Tag einzubuchen ist
- die – unmittelbar zuvor aktualisierte – Rückstellung für die bislang als anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich klassifizierte Verpflichtung auszubuchen ist und
- in Höhe der Differenz ein Aufwand oder Ertrag zu erfassen ist.

Bei der Ermittlung des zeitanteilig erdienten beizulegenden Zeitwertes sind die im Rahmen der Modifikation gegebenenfalls geänderten Zeiträume für die Dienstbedingung zu berücksichtigen.

Damit ist der bislang ebenfalls als zulässig erachtete sogenannte „*modification approach*“ (siehe KPMG Insights into IFRS, 12 Edition, 4.5.1350.20) nicht mehr zulässig. Es ist somit nicht mehr möglich, zwischen dem ursprünglichen Gewährungsbetrag und einem gegebenenfalls *zusätzlich* gewährten Betrag zu unterscheiden und diese beiden Komponenten unabhängig voneinander zu bilanzieren.

Siehe Beispiel 3.

KURZ GEFASST

Die Änderungen an IFRS 2 betreffen folgende Bereiche:

- Klarstellungen zur Berücksichtigung von Ausübungsbedingungen (Dienstbedingungen, Marktbedingungen und marktunabhängige Leistungsbedingungen) im Rahmen der Bewertung anteilsbasierter Vergütungen mit Barausgleich
- Klassifizierung anteilsbasierter Vergütungen, die einen Nettoausgleich vorsehen
- Bilanzierung einer Modifikation, wenn sie einen Wechsel der Klassifizierung der Vergütung von „mit Barausgleich“ in „mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente“ zur Folge hat

Erstanwendung

Die Regelungen sind in Geschäftsjahren anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen („Übergangszeitpunkt“). Eine frühere Anwendung wird empfohlen.

Folgende Übergangsregelungen sind vorgesehen:

- Die Regelungen zur Bewertung anteilsbasierter Vergütungen mit Barausgleich gelten für Vergütungen, die am oder nach dem Übergangszeitpunkt gewährt werden und für solche, die zum Übergangszeitpunkt noch nicht unverfallbar sind. Letztere sind zum Übergangszeitpunkt neu zu bewerten, und die Bewertungsdifferenz ist in den Gewinnrücklagen zu Beginn des laufenden Geschäftsjahres zu erfassen.
- Die Regelungen zur Klassifizierung anteilsbasierter Vergütungen mit Nettoausgleich sind dabei auf

solche Vergütungen anzuwenden, die am oder nach dem Übergangszeitpunkt gewährt werden und auf solche, die zum Übergangszeitpunkt noch nicht unverfallbar sind.

- Die Regelungen zur Modifikation sind auf solche anteilsbasierten Vergütungen anzuwenden, die zum oder nach dem Übergangszeitpunkt geändert werden.

Eine rückwirkende Anwendung auf frühere Gewährungen oder Modifikationen ist grundsätzlich nicht erforderlich und darf nur ohne Verwendung späterer besserer Erkenntnisse durchgeführt werden; bei einer rückwirkenden Anpassung gelten die grundlegenden Regeln des IAS 8 zur Anpassung der Vorjahresvergleichszahlen und zur Angabe von Anhangangaben.

Die Übernahme in EU-Recht steht derzeit noch aus.

BEISPIEL 1: BERÜKSICHTIGUNG VON AUSÜBUNGSBEDINGUNGEN IN ANTEILSBASIERTEN VERGÜTUNGEN MIT BARAUSGLEICH

Sachverhalt

Unternehmen A gewährt am 1. Januar 2018 seinen fünf Führungskräften eine Barvergütung in Höhe des beizulegenden Zeitwertes von je 100 Aktien am 31. Dezember 2020, wenn die Mitarbeiter bis dahin im Unternehmen beschäftigt bleiben und es bis dahin zu einem Börsengang gekommen ist. Es wird erwartet, dass alle Mitarbeiter im Unternehmen verbleiben, was auch tatsächlich zum 31. Dezember 2020 zutrifft. Die Eintrittswahrscheinlichkeit für den Börsengang wird wie folgt eingeschätzt:

1. Januar 2018	10 Prozent
31. Dezember 2018	40 Prozent
31. Dezember 2019	60 Prozent

Am 30. November 2020 erfolgt der Börsengang.

Bilanzierung

Der Börsengang stellt eine marktunabhängige Leistungsbedingung dar. Die Wahrscheinlichkeit dieser Bedingung ist daher *nicht* im Rahmen einer Fair value-Bewertung zu berücksichtigen. Stattdessen wirkt sie sich auf das Mengengerüst aus. Da die Wahrscheinlichkeit des Bedingungseintritts bis Ende 2018 noch unter 50 Prozent liegt, ist bis dahin kein Aufwand zu erfassen. Ende 2019 liegt die Wahrscheinlichkeit dagegen über 50 Prozent. Zu diesem Zeitpunkt sind zwei von drei Jahren des Erdienungszeitraums abgelaufen und damit zwei Drittel des beizulegenden Zeitwertes der Aktien zu diesem Zeitpunkt als Aufwand (und als Rückstellung) zu erfassen.

BEISPIEL 2: VEREINBARUNGEN MIT NETTOAUSGLEICH

Sachverhalt

Unternehmen B gewährt am 1. Januar 2018 einem Mitarbeiter 100 Aktien unter der Bedingung, dass er bis zum 31. Dezember 2021 im Unternehmen beschäftigt bleibt. Die Vereinbarung sieht vor, dass das Unternehmen die Lohnsteuer, die (hier annahmegemäß) am 31. Dezember 2021 in Höhe von 40 Prozent des beizulegenden Zeitwertes der Aktien anfällt, an das Finanzamt abzuführen hat. Das Unternehmen behält den entsprechenden Teil der dem Mitarbeiter zugesagten Aktien zurück.

Der beizulegende Zeitwert einer Aktie zum 1. Januar 2018 beträgt zwei Euro und zum 31. Dezember 2021 zehn Euro.

Am 31. Dezember 2021 überträgt das Unternehmen 60 Aktien an seinen Mitarbeiter (100 Aktien – 40 Aktien) und führt die Lohnsteuer von 400 Euro an das Finanzamt ab. Die Reduktion um 40 Aktien ergibt sich wie folgt: 100 Aktien x 10 Euro x 0,4 Prozent Steuerquote = 400 Euro „Reduktionswert“. Der Reduktionswert entspricht bei einem aktuellen beizulegenden Zeitwert von zehn Euro 40 Aktien.

Bilanzierung

Das Unternehmen erfasst in jedem der vier Jahre (2018–2021) einen Aufwand von 50 Euro (100 Aktien x 2 Euro / 4 Jahre). Die Gegenbuchung wird im Eigenkapital erfasst.

Zusätzlich ist 2021 eine Steuerverbindlichkeit von 400 Euro zu erfassen. Die Gegenbuchung erfolgt im Eigenkapital. Mit der Zahlung der 400 Euro an das Finanzamt erlischt die Verbindlichkeit.

Während der Laufzeit kommt eine Anhangangabe über den geschätzten Auszahlungsbetrag an die Finanzbehörden in Frage.

Gesamteffekte

Kumulierter Aufwand	200 EUR	
EK-Buchungen insgesamt	–400 EUR	(davon –200 EUR durch die kumulierten Aufwandsbuchungen, davon +200 EUR durch die EK-Erhöhungen als Gegenbuchungen zu den Aufwandsbuchungen, davon –400 EUR durch den „Rückerwerb“ der 40 Aktien zu je 10 EUR)
Flüssige Mittel	–400 EUR	

BEISPIEL 3: MODIFIKATION EINER ANTEILSBASIERTEN VERGÜTUNG VON „MIT BARAUSGLEICH“ IN „MIT AUSGLEICH DURCH EIGENKAPITALINSTRUMENTE“

Sachverhalt

Unternehmen C gewährt am 1. Januar 2016 einem Mitarbeiter 100 SARs (*share appreciation rights*). Der Mitarbeiter erhält je SAR einen Geldbetrag in Höhe der Wertsteigerung einer Aktie zwischen dem 1. Januar 2016 und dem 31. Dezember 2019 – vorausgesetzt, er ist zu diesem Zeitpunkt noch im Unternehmen beschäftigt.

Am 1. Januar 2018 wird die Vereinbarung dahingehend geändert, dass er – statt des ursprünglich vereinbarten Geldbetrags – 100 Aktienoptionen des Unternehmens bekommt; der Ausübungspreis beträgt zehn Euro. Der Zeitraum der Dienstbedingung wird von vier Jahren auf drei Jahre, das heißt bis zum 31. Dezember 2018, verkürzt.

Die Wertentwicklung eines SARs (beizulegender Zeitwert) ist wie folgt:

1. Januar 2016	10 EUR
31. Dezember 2016	12 EUR
31. Dezember 2017	15 EUR
31. Dezember 2018	—
31. Dezember 2019	—

Die Wertentwicklung eines SARs (beizulegender Zeitwert) ist wie folgt:

1. Januar 2018	14 EUR
31. Dezember 2018	20 EUR

Der Mitarbeiter verbleibt im Unternehmen und übt am 1. Januar 2019 die 100 Aktienoptionen aus.

Bilanzierung

	Soll	Haben
2016		
Per Aufwand	300	
An Rückstellung		300
	$(100 \times 12 \text{ EUR} \times 1 \text{ Jahr} / 4 \text{ Jahre})$	
2017		
Per Aufwand	450	
An Rückstellung		450
	$((100 \times 15 \text{ EUR} \times 2 \text{ Jahre} / 4 \text{ Jahre}) - 300 \text{ EUR})$	
2018		
a) 1. Januar 2018 (Modifikation der Vereinbarung)		
Per Rückstellung	750	
Per Aufwand	183	
An Eigenkapital		933
	$(100 \times 14 \text{ EUR} \times 2 \text{ Jahre} / 3 \text{ Jahre})$	
b) 31. Dezember 2018		
Per Aufwand	467	
An Eigenkapital		467
	$((100 \times 14 \text{ EUR} \times 3 \text{ Jahre} / 3 \text{ Jahre}) - 933 \text{ EUR})$	
2019 (Ausübung der Aktienoptionen)		
Per Bank	1.000	
An Eigenkapital		1.000
	$(100 \times 10 \text{ EUR})$	

Das IASB veröffentlicht Änderungsentwurf zu IFRS 3 und IFRS 11

Das IASB hat am 28. Juni 2016 einen *exposure draft* zu punktuellen Änderungen der IFRS 3 und 11 veröffentlicht. Im Kern wurde insbesondere die Business-Definition des IFRS 3 präzisiert. Damit soll in Zukunft die Würdigung, ob einzelne Vermögenswerte und Schulden oder aber ein Geschäftsbetrieb (*business*) erworben wurde, weniger ermessenbehaftet sein. Bedeutsam ist die Business-Definition bei Erwerbsvorgängen: denn nur, wenn ein Geschäftsbetrieb erworben wird, kann nach den Grundsätzen des IFRS 3 ein Goodwill aktiviert werden. Abzugrenzen sind demnach Erwerbsvorgänge, die lediglich einen Vermögenswert oder eine Gruppe von Vermögenswerten betreffen.

Änderung der Definition eines Geschäftsbetriebs

Während die Kerndefinition eines Geschäftsbetriebs in IFRS 3, Appendix A, unberührt bleibt, ergeben sich Konkretisierungen und Erweiterungen in der in Appendix B zu IFRS 3 enthaltenen *application guidance*. Um den Erwerb eines Geschäftsbetriebs vom Erwerb eines Vermögenswertes abzugrenzen, wird ein zweistufiger Test vorgeschlagen (ED IFRS 3.B8A): In dem sogenannten *asset concentration test* ist zunächst zu prüfen, ob sich der beizulegende Zeitwert des erworbenen Reinvermögens im Wesentlichen auf den beizulegenden Zeitwert eines einzelnen identifizierbaren Vermögenswertes oder einer Gruppe vergleichbarer Vermögenswerte konzentriert. Ist das der Fall, wird vom Erwerb eines Vermögenswertes aus gegangen; die Regelungen zur Abbildung eines Unternehmenszusammenschlusses nach IFRS 3 können dann nicht angewandt werden.

Betroffen können Transaktionen sein, bei denen im Wesentlichen beispielsweise vermietete Immobilien, *in-process* R&D oder auch Explorationsrechte an Bodenschätzzen erworben werden.

In einem zweiten Schritt ist die wirtschaftliche Substanz der erworbenen Prozesse zu prüfen (ED IFRS 3. B12 ff.).

- Wird aktuell noch kein Output generiert, so kann ein Geschäftsbetrieb nur angenommen werden, wenn mit der erworbenen Einheit eine organisierte Belegschaft (als wesentlicher Input-Faktor) übergeht, die die notwendige Qualifikation und Erfahrung mitbringt, um einen ebenfalls miterworbenen bedeutsamen Prozess zu unterstützen. Das kann beispielsweise bei Start-ups während einer anfänglichen Investitionsphase der Fall sein. Ein Prozess wird dann nicht als bedeutsam angesehen, wenn er für die angestrebte Generierung von Output lediglich von untergeordneter Bedeutung ist.
- Wird durch die erworbene Einheit (*set of activities and assets*) bereits Output generiert, liegt ein Geschäftsbetrieb vor, wenn entweder
 - der miterworbene Prozess selten oder einzigartig ist, durch Kombination dieses erworbenen Prozesses mit Input auch ohne eine organisierte Belegschaft Output generiert werden kann oder der Prozess nicht ohne wesentliche Kosten oder Verzögerungen im Produktionsprozess ersetzt werden kann
 - oder mit der erworbenen Einheit eine organisierte Belegschaft übergeht, die aufgrund ihrer Qualifikation, ihres Wissens und ihrer Erfahrung not-

wendig ist, um den erworbenen Prozess aufrechtzuerhalten und Output zu generieren.

Ergänzend zu den vorgestellten Prüfschritten wird festgestellt, dass ein erworbener Vertrag grundsätzlich kein bedeutsamer Prozess ist. Gleichwohl kann über einen Vertrag der Zugriff auf eine organisierte Belegschaft gesichert werden; dies ist insbesondere bei Outsourcing-Verträgen vielfach der Fall. Diese vertraglich gebundene Belegschaft ist daher wie eine mit einem erworbenen Unternehmen übergegangene Belegschaft im Rahmen der vorgestellten Prüfschritte zu berücksichtigen. Dabei sind allerdings die Vertragsdauer und etwaige Verlängerungsmodalitäten zu berücksichtigen.

PRAXISHINWEIS

Es bleibt abzuwarten, ob aufgrund der geänderten Business-Definition in Zukunft insbesondere in der Bau- und Pharmabranche sowie im Bereich der Förderung von Bodenschätzzen weniger Unternehmenszusammenschlüsse identifiziert werden und häufiger als bisher der Erwerb von Vermögenswerten nach den allgemeinen Grundsätzen abzubilden sein wird.

Um die Anwendungssicherheit der vorgeschlagenen Neuregelung zu erhöhen, wurden schließlich elf illustrierende Anwendungsbeispiele, etwa zum Erwerb von Investment Properties, Öl- und Gasförderanlagen, einem Hypothekenportfolio, einer Vertriebslizenz, Marken und anderen praktisch relevanten Objekten ergänzt und jeweils unter der neuen Business-Definition eingewertet. Ob die Beispiele tatsächlich praktisch relevante Sachverhalte abbilden, wird in der Diskussion mit der interessierten Öffentlichkeit zu würdigen sein.

Regelungsvorschlag für den Zuerwerb von Joint Operation-Anteilen

Das IFRS Interpretations Committee hatte sich bereits seit 2015 mit der Frage beschäftigt, wie die Beherrschung über einen Geschäftsbetrieb, der eine Joint Operation darstellt, abzubilden ist. Mangels expliziter Regelungen in IFRS 3 und 11 waren die praktischen Lösungen nicht immer konsistent (*diversity in practice*). Ausgangspunkt für die

vielfältigen Auslegungen war eine unklare Begrifflichkeit in IFRS 3.41-42: Die Regelungen zur Abbildung sukzessiver Unternehmenserwerbe fordern zum Zeitpunkt des Kontrollübergangs eine erfolgswirksame Neubewertung von Eigenkapitalanteilen (*equity interest*), die bereits vor dem Zeitpunkt des Kontrollübergangs durch den Erwerber gehalten wurden. Fraglich war bisher, ob das Neubewertungsgebot auch dann gilt, wenn vor dem Kontrollübergang Anteile an einer Joint Operation gehalten werden und eben keine Eigenkapitalanteile (etwa im Rahmen einer Equity-Konsolidierung), sondern die anteiligen Vermögenswerte und Schulden abgebildet wurden.

Einige Unternehmen sahen in der Praxis keine Anwendungsmöglichkeit für das Neubewertungsgebot der bisher anteilig abgebildeten Vermögenswerte und Schulden der ehemaligen Joint Operation. Andere Unternehmen standen auf dem Standpunkt, dass eine Neubewertung geboten sei, wenn die Joint Operation ein Geschäftsbetrieb ist.

Mit der vorgeschlagenen Ergänzung hat sich das IASB der zweiten Position angeschlossen.

Damit wird klargestellt, dass die Erlangung von Beherrschung (*control*) über einen Geschäftsbetrieb, der eine Joint Operation ist und an dem der Erwerber als *joint operator* oder andere Partei des Joint Arrangements bereits bisher beteiligt war, einen sukzessiven Unternehmenszusammenschluss (*business combination achieved in stages*) nach IFRS 3 darstellt. Werden demgegenüber die Anteile an einer Joint Operation, die einen Geschäftsbetrieb darstellt, bei fortgesetzter gemeinschaftlicher Führung aufgestockt, also ohne dass eine der Parteien Beherrschung erlangt, werden die bisher gehaltenen Anteile an den Vermögenswerten und Schulden der Joint Operation nicht neu bewertet.

Kommentierungsfrist

Das IASB gibt der interessierten Öffentlichkeit bis zum 31. Oktober 2016 Zeit, Anmerkungen zu den Änderungsvorschlägen einzureichen.

TERMINE/
VERANSTALTUNGSORTE**8.30–11.00 Uhr****Montag, 18. Juli 2016**

Hannover, in den Geschäftsräumen von KPMG

Mittwoch, 20. Juli 2016

Düsseldorf, in den Geschäftsräumen von KPMG

Donnerstag, 21. Juli 2016

Hamburg, in den Geschäftsräumen von KPMG

Dienstag, 26. Juli 2016

Berlin, in den Geschäftsräumen von KPMG

Mittwoch, 27. Juli 2016

Bielefeld, im Park Inn by Radisson

First things first – Folgen des Brexits für deutsche Unternehmen

Am 23. Juni 2016 hat sich Großbritannien gegen einen Verbleib in der EU entschieden. Dies hat auch für deutsche Unternehmen Konsequenzen: Das Vereinigte Königreich ist derzeit der drittgrößte Importeur deutscher Waren und Dienstleistungen. Zudem betreiben 2.500 deutsche Unternehmen Tochtergesellschaften in Großbritannien, die im großen Umfang in die EU exportieren oder von dort importieren.

Im Rahmen dieser Veranstaltung werden wir unter anderem folgende Fragestellungen kritisch beleuchten:

- 100-Tage-Programm: Wie sollten Quick-Check und Risikoprüfung jetzt aussehen?
- Steuern: Mit welchen steuerlichen Veränderungen ist zu rechnen, unter anderem im Bereich Ertragsteuern, Umsatzsteuer und Zoll?
- Recht: Welche Rechtsformwahl ist sinnvoll? Wie wirksam sind EU-Rechtsurteile, EU-Patente und EU-Markenrechte? Was ändert sich hinsichtlich der Arbeitnehmerfreizügigkeit?

- In welchen Bereichen sollte die Unternehmensstrategie neu ausgerichtet werden?
- M&A: Welche Möglichkeiten ergeben sich für M&A-Transaktionen in Großbritannien? Und wie sollten diese steuerlich behandelt werden?

Wir zeigen Ihnen, wie Sie die unternehmerischen Auswirkungen des Brexits meistern.

Ihre Ansprechpartner

Fachlicher Ansprechpartner:
Oliver Dörfler
Partner, Tax
KPMG, Düsseldorf
T 0211 475-6314

Organisatorische Ansprechpartnerin:
Yvonne Ziemer-Popp
KPMG, Berlin
T 030 2068-2684
yziemerpopp@kpmg.com

Teilnahmegebühr

Die Teilnahme ist kostenfrei.

Hier können Sie sich für die einzelnen Veranstaltungen [online registrieren](#).

Seminare und Aktuelles zu den Veranstaltungen finden Sie [hier](#).

Auch Anmeldungen sind dort online möglich – schnell und unkompliziert.

An dieser Stelle informieren wir Sie regelmäßig über aktuelle KPMG-Publikationen auf dem Gebiet der handelsrechtlichen und internationalen Rechnungslegung.

Vor Kurzem in Fachzeitschriften erschienen:

Veröffentlichungen zu HGB und IFRS

Interim Financial Statements	Praxis der Quartalsberichterstattung der DAX 30-Unternehmen nach neuem Recht	BB 26/2026, S. 1578–1582	Dr. Hanne Böckem Dr. Dirk Rabenhorst
IFRS	Bedingte Kaufpreiszahlungen beim Erwerb von Vermögenswerten nach IFRS	IRZ 6/2016, S. 248–250	Dr. Frank Richter

Links zu nationalen/internationalen KPMG-Veröffentlichungen:

IFRS – Financial Instruments

Banking	A quick guide to the GPPC's June 2016 paper	Der neue Standard IFRS 9 <i>Finanzinstrumente</i> ist in etwa 18 Monaten, ab dem 1. Januar 2018, erstmals verpflichtend anzuwenden. Die Umsetzung der zahlreichen Änderungen wird eine große Herausforderung für die Banken darstellen. Der vorliegende Quick-Guide beleuchtet diese Thematik in Anbetracht des im Juni veröffentlichten Dokuments des GPPC.
Finanzinstrumente	IFRS 9 for corporates – What's the impact on your business?	Nicht nur Banken, sondern alle Unternehmen müssen ab dem 1. Januar 2018 den neuen Standard IFRS 9 <i>Finanzinstrumente</i> verpflichtend anwenden. Der Artikel analysiert die anstehenden Änderungen sowie deren Relevanz.

IFRS – Insurance

Revenue	Accounting for revenue is changing – What's the impact for insurers?	Der neue Standard IFRS 15 <i>Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden</i> , der ab dem 1. Januar 2018 verpflichtend anzuwenden ist, wird große Auswirkungen auf die Versicherungsbranche haben. Der Bericht untersucht die möglichen Änderungen und zeigt das Unterstützungsangebot von KPMG bei den erforderlichen Anpassungen auf.
----------------	--------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

IFRS – Revenue

Revenue	New revenue standard – Introducing the new IFRS 15	Das IASB hat seine Änderungen zum IFRS 15 <i>Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden</i> veröffentlicht. Da keine weiteren Änderungen erwartet werden, liegt somit die finale, ab 2018 anzuwendende Version vor. Dieser Artikel bietet eine grobe Übersicht über die Thematik und verweist auf tiefergehende KPMG-Veröffentlichungen.
----------------	--------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Links zu nationalen/internationalen KPMG-Veröffentlichungen:

IFRS – Disclosures		
Corporate Reporting	Non-GAAP measures – Moving towards global transparency	GAAP-Abschlüsse spiegeln oft nicht alle relevanten Informationen über Unternehmen wider, weswegen die Unternehmen oft zusätzlich weitere Kennzahlen, sogenannte Key Performance Indicators, veröffentlichen. Der Artikel behandelt die Stellungnahme der IOSCO, die eine globale Regulation dieser zusätzlichen Kennzahlen anstrebt.
IFRS Newsletter		
Insurance	Insurance IFRS Newsletter – Addressing sweep issues	In der aktuellen Ausgabe des Insurance Newsletters wird analysiert, welche Feinadjustierungen des IFRS 4 <i>Versicherungsverträge</i> durch das IASB in seinem Treffen im Juni beschlossen wurden und welche Auswirkungen sich dadurch ergeben.
Sonstiges		
Employee Benefits	Clarifying share-based payment accounting	Momentan existiert Unklarheit, wie ein Unternehmen über bestimmte Vorgänge bei anteilsbasierten Vergütungen zu berichten hat. Daher hat das IASB Änderungen am IFRS 2 <i>Anteilsbasierte Vergütung</i> vorgenommen. Dieser Artikel analysiert die Änderungen.
Corporate Governance	Corporate Governance – Handelsblatt Trendstudie	Corporate Governance ist in vielen Unternehmen noch immer nicht Chefsache. Ob die Standards für gute Unternehmensführung eingehalten werden, kontrollieren in 70 Prozent der befragten Unternehmen andere. Dabei ist Corporate Governance viel mehr als das bloße Einhalten von Regeln. Im Rahmen dieses Berichtsbandes auf Basis einer telefonischen Unternehmensbefragung erhalten Sie detaillierte Informationen zum Thema Corporate Governance aus der Perspektive von Unternehmen.
Compliance-Management-Systeme	Compliance-Strukturanalyse – Wie effektiv ist Ihr Compliance-Management-System (CMS)?	Dieser Artikel bietet einen groben Überblick über die Compliance-Hilfestellungen von KPMG. Außerdem verweist er auf einen Fragebogen, der innerhalb einer halben Stunde erste Schwachstellen in Compliance-Management-Systemen aufdeckt.

6

Ansprechpartner

Für weitere Informationen oder Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung. Sprechen Sie uns an.

REGION NORD



Haiko Schmidt

T +49 40 32015-5688
haikoschmidt@kpmg.com

ACCOUNTING CENTRE OF EXCELLENCE



Dr. Oliver Beyhs

T +49 30 2068-4485
obeyhs@kpmg.com

REGION WEST



Ralf Pfennig

T +49 221 2073-5189
ralfpfennig@kpmg.com

REGION MITTE



Manuel Rothenburger

T +49 69 9587-4789
mrothenburger@kpmg.com

REGION SÜDWEST



Johann Schnabel

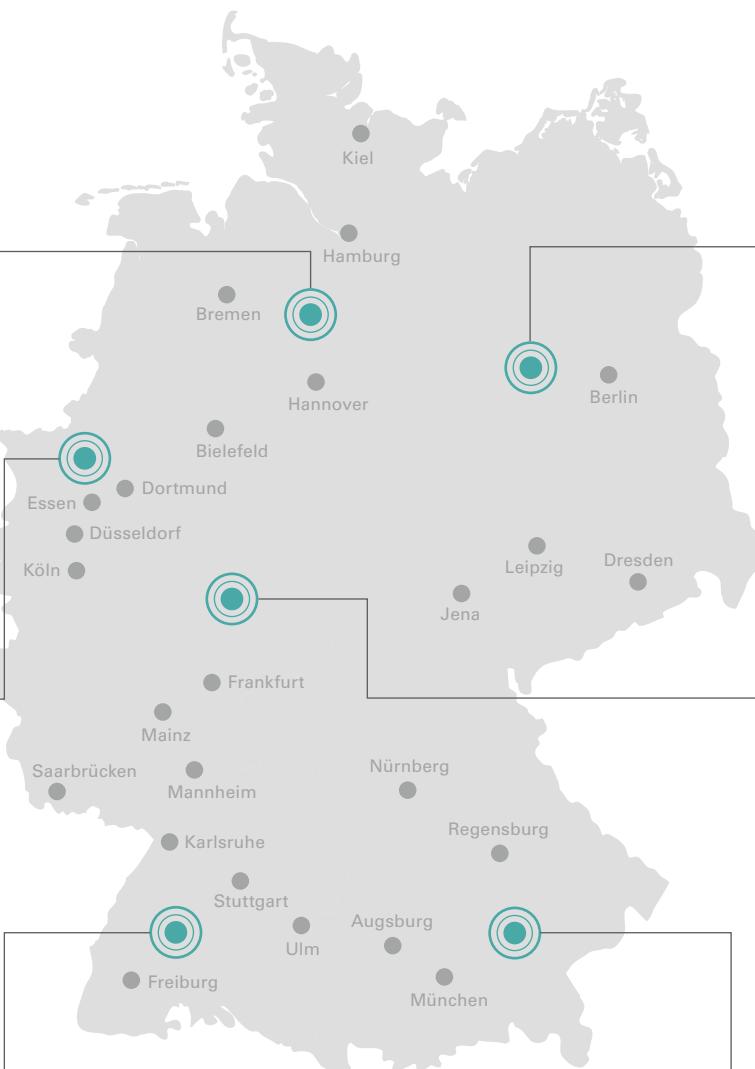
T +49 89 9282-4634
jschnabel@kpmg.com

REGION SÜD



Dr. Markus Kreher

T +49 89 9282-4310
markuskreher@kpmg.com



DEPARTMENT OF PROFESSIONAL PRACTICE



Dr. Erhard Kühne

T +49 30 2068-4373
ekuehne@kpmg.com



Wolfgang Laubach

T +49 30 2068-4663
wlaubach@kpmg.com



Dr. Hanne Böckem

T +49 30 2068-4829
hboeckem@kpmg.com



Dr. Anne Schurbohm-Ebneth

T +49 30 2068-4929
aschurbohm@kpmg.com



Ingo Rahe

T +49 30 2068-4892
irahe@kpmg.com

Impressum

Herausgeber

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Klingelhöferstraße 18
10785 Berlin

Redaktion

Dr. Hanne Böckem (V.i.S.d.P.)
Department of Professional Practice
T +49 30 2068-4829

Abonnement

Den Newsletter „Accounting News“ von KPMG können Sie unter www.kpmg.de/accountingnews herunterladen oder abonnieren. Beide Bezugsmöglichkeiten sind für Sie kostenlos.

www.kpmg.de

Die enthaltenen Informationen sind allgemeiner Natur und nicht auf die spezielle Situation einer Einzelperson oder einer juristischen Person ausgerichtet. Obwohl wir uns bemühen, zuverlässige und aktuelle Informationen zu liefern, können wir nicht garantieren, dass diese Informationen so zutreffend sind wie zum Zeitpunkt ihres Eingangs oder dass sie auch in Zukunft so zutreffend sein werden. Niemand sollte aufgrund dieser Informationen handeln ohne geeigneten fachlichen Rat und ohne gründliche Analyse der betreffenden Situation. Unsere Leistungen erbringen wir vorbehaltlich der berufsrechtlichen Prüfung der Zulässigkeit in jedem Einzelfall.

© 2016 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, ein Mitglied des KPMG-Netzwerks unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International Cooperative („KPMG International“), einer juristischen Person schweizerischen Rechts, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten. Der Name KPMG und das Logo sind eingetragene Markenzeichen von KPMG International.